ACELERAÇÃO VANGUARDA - 2025

A ação ACELERAÇÃO Vanguarda 2025 possui metodologia de competição, abrangendo todas as Agências/Salas de Negócios da Cresol Vanguarda, tendo como principal objetivo o estímulo ao engajamento da equipe e expansão das principais Soluções Financeiras, direcionando o atingimento de forma antecipada do Resultado Financeiro e das metas do Planejamento Comercial 2025.

OBJETIVO

- Foco em eficiência, crescimento, conveniência e proteção dos cooperados;
- Antecipar as metas dos produtos de Seguros de Vida, Consórcios, Crédito Comercial, Capital Social, Captações (RDC, LCA e Poupança) e Cartões de Crédito;
- Potencializar as receitas do primeiro trimestre de forma antecipada e dar celeridade nas entregas durante o ano de 2025.
- Durante o primeiro trimestre, a ação possui foco ligado à Propulsão 90, contando com o adicional de Cartão, Captações e Capital Social, **ou seja, entregando o que for proposto nesta ação, estará contemplando a campanha Propulsão 90.**
- Para os demais períodos, o objetivo fica atrelado ao volume de produção dos produtos citados, com balizador de entrega mínima o Planejamento Comercial de 2025.
- Pulverização para aumentar a base dos produtos citados.

1. PARTICIPANTES

Colaboradores que atuam ou que irão atuar nas funções descritas na sequência entre o período de 01/01/2025 a 31/12/2025. **Colaboradores admitidos ou remanejados para a função no decorrer da campanha iniciam com pontuação zerada** e terão seus pontos contabilizados a partir do primeiro dia do mês subsequente a sua contratação/remanejamento.

- Gerente de Negócios **AGRO** – Na categoria Individual;
- Gerente de Negócios **PF URBANO** - Na categoria Individual;
- Gerente de Negócios **PJ** - Na categoria Individual.
- Agência de Relacionamento – Todos os colaboradores da agência na categoria de entregas coletivas.

As agências estarão divididas de acordo com os ativos de 2024, sendo de 1,00 à 30.000.000,00 de ativos categoria bronze, de 30.000.000,00 a 60.000.000,00 de ativos categoria prata, acima de 60.000.000,00 de ativos categoria ouro. Com exceção da agencia de Tangara da Serra que ainda em 2024 vai ter seu total de ativos acima de trinta milhoes de ativos. Conforme tabela abaixo:

AgenciaNome			Categoria
103922 - Sala De Negocios Sapezal	R$	1.157.049,89	BRONZE
103918 - Capinzal	R$	18.017.766,09	
103915 - Itapiranga	R$	19.406.904,95	
103911 - Marata	R$	25.685.674,87	
103921 - Tangara Da Serra	R$	29.668.396,12	PRATA
10397 - Caxambu Do Sul	R$	32.763.025,98	
103916 - São Carlos	R$	36.857.554,29	
103919 - Conecta Vanguarda	R$	42.156.994,36	
10396 - Aguas De Chapeco	R$	44.256.779,66	
10395 - Abelardo Luz	R$	44.366.946,01	
103914 - Jardinopolis	R$	50.844.795,70	
103917 - Vilhena	R$	54.307.597,57	
103912 - Quilombo	R$	54.806.857,32	
103910 - Santiago Do Sul	R$	58.905.619,12	
10398 - Cunhatai	R$	68.656.782,51	OURO
10394 - Ouro	R$	80.537.205,81	
103913 - Novo Horizonte	R$	81.947.612,40	
10391 - Marema	R$	87.145.627,16	
10399 - Iraceminha	R$	91.900.165,84	
103920 - Xaxim	R$	140.630.315,49	

Resumo do grupo	
OURO	6
PRATA	10
BRONZE	4

Assim como as agencias, os gerentes de negócios também foram divididos por categorias, de acordo com o ticket médio dos ativos. Conforme tabela abaixo:

(Ticket médio = Número de ativos da carteira / por número de cooperados).

PRATA	
Gerente de Negócios	**Segmento**
1093 - Marcelo Jose Ritter	AGRO
1098 - Jaqueline Cristina Do Amaral	
1117 - Alvaro Fabris	
1179 - Sidinei Sotilli	
1277 - Ricardo Preuss	
1895 - Beatriz De Souza Fachini	
4450 - Vinicius Antonio Marangoni Sampaio	
4691 - Angelica Carina Moura	
5052 - Gustavo Felini	
7579 - Fernando Finato	
0000- Patrick Boschetti	
1091 - CARTEIRA PJ CUNHATAÍ	PJ
1136 - Bruno Fernando Pixinin	
1911 - Vinicius Mariani Dos Santos	
4295 - Vinicius Hoss Coser	
4441 - Grasiele Vidi	
4444 - Yoran Bruno Santos Benitez	
5088 - Maicon Tadielo Rodrigues	
5091 - Daniel Jose Richter	
5390 - Cristiano Fernando De Lima	
7601 - Alessandro Luiz Da Rosa	
1115 - Dalvane Andreia Macari	PF
1118 - Dangela Carla Pantano	
1120 - Flavia Franzosi	
1219 - Jader Baltazar Da Silva	
1274 - Cristian Regis Reckziegel	
1908 - Thais Regina Bridi	
5090 - Joice Cristina Feil	
7599 - Paulo Alves Borges Junior	
7709 - Mateus Junior Lunedo	
963 - Maria Carolina Savedra	

Resumo do grupo	
AGRO	11
PJ	10
PF	10

OURO	
Gerente de Negócios	**Segmento**
1097 - Elis Patricia Pimmel	AGRO
1128 - Ronilei Andre Brustolin	
1871 - Rafael De Moraes	
2169 - Rafael Verona	
5086 - Claiton Costa Eidt	
5089 - Everton Jonatan Munzlinger	
5388 - Francisco Da Silva Sganzerla	
577 - William Gilberto Balbinot	
659 - Indianara Bagatini	
720 - Jessica Ribeiro Weimer	
1121 - Dalvana Wagner	PJ
1122 - Hallan Soares Preuss	
1276 - William Henrique Johann	
4690 - Rafael Pogere	
5035 - Ederson Elias Knob	
5504 - Kelly Jaqueline Gregoria Pruden	
5600 - Geceonir Maria Tezza	
563 - Stefani Aparecida De Melo Gran	
6909 - CARTEIRA PJ CONECTA	
904 - Ivan Carlos Zardo	
1910 - Felipe Scariot	PF
4320 - Luize Amador Schlickmann	
4443 - Carine Daniele Wermuth	
4710 - Cauana Barreto	
5034 - Josiane Alves De Matos	
5087 - Juliete Cecilia Royer Petry	
5389 - Alersson Sousa Alves	
559 - CARTEIRA PF CUNHATAÍ	
561 - Vanessa Galiotto Pigosso	
721 - CARTEIRA PF MAREMA	
981 - Tassia Camila Mascarello	

Resumo do grupo	
AGRO	10
PJ	10
PF	11

2. PERÍODO DA AÇÃO

O período de apuração da campanha será entre 01/01/2025 a 31/12/2025, dividida em quatro percursos.
Obs.: o primeiro percurso será mensurado diferente dos demais percursos, tendo em vista que está atrelado à **PROPULSÃO 90**.

- Primeiro percurso: 01/01/2025 a 31/03/2025 – **Atrelado à PROPULSÃO 90**
- Segundo percurso: 01/01/2025 a 30/06/2025
- Terceiro percurso: 01/07/2025 a 30/09/2025
- Quarto percurso: 01/01/2025 a 31/12/2025

3. PRÉ REQUISITO PARA HABILITAR NA CAMPANHA

O critério para habilitar a campanha segue de acordo com a função desempenhada pelo colaborador e cada percurso, leva-se em consideração a hierarquia para a mensuração das entregas:

COOPERATIVA > AGÊNCIAS > GERENTES DE NEGÓCIOS.

Cooperativa:

- **Primeiro percurso:** A Cooperativa deverá atingir os indicadores referente a Propulsão 90 e demais Indicadores do período, conforme abaixo:
    - Seguro de Vida **(R$60.000,00 icatu);**
    - Consórcio: **(R$50.000.000,00);**
    - Crédito Comercial **(R$ 39.348.469,48);**
    - Captação **(R$44.748.000,00);**
    - Capital Social **(R$ 7.435.120,00);**
    - Cartão **(686 ativações);**
    - + Resultado Financeiro (Trimestre) em 100%.

- **Demais percursos:** A Cooperativa deverá entregar:

    - Resultado Financeiro (Trimestre apurado) em 100%.

Agência de Relacionamento:

- **Primeiro percurso:** A Agência deverá atingir os indicadores referente a Propulsão 90 e demais Indicadores do período.

    - Seguro de Vida (44% da meta do ano)

- Consórcio (44% da meta do ano)
- Crédito Comercial (44% da meta do ano)
- Captação (44% da meta do ano)
- Capital Social (44% da meta do ano)
- Cartão (44% da meta do ano)
- + Resultado Financeiro **"Agência e Cooperativa"** (Trimestre apurado) em 100%.
- + Planejamento Comercial **"Agência"** (Trimestre apurado) em 100%

- **Demais percursos:** A Agência deverá entregar:

  - + Resultado Financeiro **"Agência e Cooperativa"** (Trimestre apurado) em 100%.
  - Planejamento Comercial **"Agência"** (Trimestre apurado) em 100%;

Gerente de Negócios:

- **Primeiro percurso:** O Gerente de Negócios deverá atingir os indicadores referente a Propulsão 90 e demais Indicadores do período.

  - Seguro de Vida (44% da meta do ano)
  - Consórcio (44% da meta do ano)
  - Crédito Comercial (44% da meta do ano)
  - Captação (44% da meta do ano)
  - Capital Social (44% da meta do ano)
  - Cartão (44% da meta do ano)
  - + Resultado Financeiro **"Agência"** (Trimestre apurado) em 100%.
  - + Planejamento Comercial **"Carteira"** (Trimestre apurado) em 100%

- **Demais percursos:** O Gerente de Negócios deverá entregar:
  - + Planejamento Comercial **"Carteira"** (Trimestre apurado) em 100%.
  - + Resultado Financeiro **"Agência"** (Trimestre apurado) em 100%.

4. INDICADORES PARTICIPANTES:

- Seguros de Vida;
- Consórcios;
- Crédito Comercial;
- Captações;
- Capital Social;
- Cartões de Crédito.

5. REGRAS DE PARTICIPAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO

As Agências/Salas de Negócios serão divididas conforme seus ativos de 2024 e serão classificadas por porte (Ouro – Prata – Bronze), sendo aceitas todas as agências com metas cadastradas para 2025.

Os Gerentes de Negócios serão classificados conforme a segmentação da carteira (AGRO – PF URBANO – PJ), e divididos conforme seus ativos e número de cooperados do ano de 2024.

A pontuação será contabilizada pelo **INCREMENTO** dos produtos citados no item 4.

Os Gerentes de Negócios, Agências/Salas de Negócios que tiverem as maiores pontuações na soma dos produtos participantes da ação, serão ranqueados para premiação.

6. FORMA DE MENSURAÇÃO E PONTUAÇÃO

As pontuações em todas as categorias são cumulativas dentro do percurso (trimestre). Iniciado um novo percurso (trimestre) a pontuação será zerada para todas as categorias. Desta forma para a premiação semestral e anual, a pontuação será cumulativa para todo período 01/01/2025 á 31/12/2025.

Ao final da ação, 31/12/2025, serão elencados a melhor agência em desempenho de cada categoria, e o melhor Gerente de Negócio por segmento (AGRO – PF URBANO – PJ) e categoria.

6.1 Gerentes de Negócios:

Será somada a pontuação dos indicadores conforme abaixo:

a) *Planejamento comercial em 100%*= **50 pontos** (abaixo de 100% não pontua).

b) *Seguros de Vida*: A cada R$70,00 de Incremento em prêmio mensal= **1 ponto.**

c) *Consórcios:* A cada R$30.000,00 de Incremento em Volume= **1 ponto**

d) *Crédito Comercial:* A cada R$50.000,00 de Incremento em Volume**= 1 ponto.**

e) *Capital Social:* A cada R$100,00 de Incremento em Volume= **1 ponto**

f) *Captações:* A cada R$1.000,00 de Incremento em Volume nos produtos (RDC, LCA e Poupança)= **1 ponto**

g) *Cartões de Crédito:* A cada ativação de cartão= **1 ponto**

6.2 Agência De Relacionamento

a) Planejamento comercial em 100%= **50 pontos**
b) Resultado Financeiro em 100%= **50 pontos**
c) *Seguros de Vida*: A cada R$70,00 de Incremento em prêmio mensal= **1 ponto.**
d) *Consórcios:* A cada R$30.000,00 de Incremento em Volume= **1 ponto.**
e) *Crédito Comercial:* A cada R$50.000,00 de Incremento em Volume**= 1 ponto.**
f) *Capital Social:* A cada R$100,00 de Incremento em Volume= **1 ponto**
g) *Captações:* A cada R$1.000,00 de Incremento em Volume nos produtos (RDC, LCA e Poupança)= **1 ponto**
h) *Cartões de Crédito:* A cada ativação de cartão= **1 ponto**

Obs.: Não haverá pontuação fracionada, somente os multiplos de cada valor, conforme supracitado.

Exemplo válido para todos os produtos, citando aqui apenas Seguros e Consórcios:

1- Contratando 4 seguros com incremento no valor total de R$250,00= 3 pontos. Para gerar 4 pontos, será necessário incrementar mais R$30,00, chegando em R$280,00= 4 pontos.

2- Contratando uma carta de Consórcios de R$15.000,00= 0 pontos.

Para pontuar, será necessário incrementar o valor mínimo de R$15.000,00 em novas cartas, totalizando R$30.000,00= 1 ponto.

Contratando uma carta de Consórcio de R$30.000,00= 1 ponto.

DESEMPATE – Gerente de Negócios:
Em caso de empate, o critério utilizado será o de maior evolução nas integralizações de Capital Social para o período (trimestre).

DESEMPATE – Agências de Relacionamento:
Em caso de empate, o critério utilizado será o maior percentual de evolução do Resultado Financeiro para o período (trimestre).

6.3 Pontuação Extra (PRODUTOS FOCO DO MÊS):

Mensalmente teremos soluções financeiras “foco”, que irão gerar pontuação extra. Os produtos e serviços, bem como as regras de pontuação, serão definidos previamente pelas Assessorias, divulgados 05 dias antes do início do mês o qual a solução irá pontuar. Todas os produtos podem ser contemplados conforme cada pasta de Assessoria abaixo:

- Crédito Comercial:
- Produtos e Serviços:
- Investimentos:
- Parcerias:
- Meios de Pagamento:
- Repasse:

7. EXIGIBILIDADE

A premiação somente será habilitada quando atendidos os critérios do item 3 desta intrução. **No caso do colaborador não estar com o vínculo empregatício ativo na Cooperativa ou estar sob aviso prévio na data de realização da premiação, esse ficará excluído automaticamente e perde o direito a premiação, que passa para o colaborador na sequência do ranking** desde que o mesmo esteja enquadrado nos critérios de premiação.

8. CRITÉRIOS DE PREMIAÇÃO:

Gerente de Negócios: A maior pontuação por período (trimestre) de cada grupo (Ouro – Prata) no seu segmento (PF Agro - PF Urbano – PJ) conforme categorização do **item 1**

Agências de Relacionamento: A maior pontuação de cada grupo (Ouro – Prata – Bronze) conforme categorização do **item 1**

9. CONSIDERAÇÃO SOBRE OS INDICADORES PARTICIPANTES

a) Crédito Comercial

Será considerado, para esta ação, o incremento da carteira de crédito comercial Recursos Próprios, nas modalidades válidas para o Planejamento Comercial 2025.
Caso a carteira esteja negativa, não haverá pontuação.
A base de análise será o incremento de carteira a partir de 01/01/2025, respeitando as mensurações parciais durante os meses e trimestres. Para cada R$ 50.000,00 de incremento= **1 ponto.**

b) Consórcio

Para o critério venda, é válido todas as modalidades de consórcios (imóvel, automóvel, pesados, motos e serviços), sendo considerado somente o produto Embracon. O critério de cancelamento considera os produtos Embracon e Sicredi.
A cada R$ 30.000,00 de incremento= **1 ponto**.
Incremento considera-se a produção (venda - cancelamento).

Ex.: venda de uma carta de R$30.000,00 e cancelamento de uma carta de R$20.000,00, o incremento será de R$10.000,00. Portanto, não haverá pontuação.

c) **Seguros de Vida**

A critério de vendas será considerado os produtos Mag e Icatu. Para o critério de cancelamento, irá considerar todas as seguradoras e modalidades de seguro.
Para cada R$70,00 de incremento= **1 ponto**.
Incremento considera-se a produção (venda - cancelamento).
Seguros com prêmios trimestrais, semestrais e anuais serão trazidos a valor presente mensal.
Ex.:
Prêmio anual de R$ 1.200,00 irá contabilizar R$100,00 mensais.
Para critério de cancelamento, considera-se o valor do prêmio total (bruto).

d) **Captações**

Para o critério, considera-se o incremento de Depósito a Prazo, RDC, Poupança e LCA no período.
Caso a carteira esteja negativa, não haverá pontuação.
A base de análise será o incremento de carteira a partir de 01/01/2025, respeitando as mensurações parciais durante os meses e trimestres. Para cada R$1.000,00 de incremento= **1 ponto.**

e) **Capital Social**

Para o critério, considera-se o incremento de Capital Social em todas as suas modalidades, Procap, Solcap e Cota Única. **(Exclui-se a integralização em Longevidade de cada período).**
Caso a carteira esteja negativa, não haverá pontuação.
A base de análise será o incremento de carteira a partir de 01/01/2025, respeitando as mensurações parciais durante os meses e trimestres. Para cada R$100,00 de incremento= **1 ponto.**

f) **Cartões de Crédito**

Para o critério, considera-se o volume de cartões ativos para o período. Caso seja negativo, não haverá pontuação.
A base de análise será o volume de ativações a partir de 01/01/2025, respeitando as mensurações parciais durante os meses e trimestres. Para cada ativação de cartão de crédito= **1 ponto.**

10. PERIODICIDADE DE DIVULGAÇÃO DA PERFORMANCE (RANKING):

A divulgação **oficial** do ranking será realizada mensalmente, no dia 20 do mês subsequente. Em caso da data coincidir em finais de semana ou feriados, a divulgação será realizada no próximo dia útil.
Semanalmente teremos o ranking de controle de todos os gerentes de negócios

e agências de relacionamento.
Obs.: a divulgação será realizada sob responsabilidade do departamento de inteligência de negócios e dados.

11. FORMATO DE MENSURAÇÃO: GERENTE DE NEGÓCIOS E AGÊNCIA DE RELACIONAMENTO

As colocações serão definidas do maior para o menor em número de pontos, conforme segmento e porte de agências, critérios estes já definidos anteriormente.

12. CONSIDERAÇÕES GERAIS

- Em caso de manipulação de dados por qualquer participante com intuito de beneficiar qualquer instância, este será submetido à Comissão Organizadora para análise e possíveis penalidades.
- Ações com objetivo de burlar as disposições norteadoras do presente evento promocional poderão acarretar na desclassificação do participante ou agência.
- Colaborador que assumir uma carteira no periodo da campanha, passa a concorrer a partir do proximo trimestre, com a pontuação zerada.

13. PREMIAÇÕES

As premiações serão contempladas de forma mensal, trimestral e anual, conforme segue nos indicadores abaixo:

PREMIAÇÃO MENSAL “GERENTE DE NEGÓCIOS” MAIOR PONTUADOR

O Gerente de Negócios (Indiferente do segmento) que tiver o maior número de pontos no mês, poderá escolher um dos prêmios abaixo:

Mochila da Cresol | Alexa Echo Dot 5ª Geração | Carregador Portátil

Jaqueta Corta Vento | Necessaire Unissex | Voucher R$150,00

Kit Chimarrão (cuia personalizada e bomba) | Cadeira de Praia | JBL

PREMIAÇÃO: GERENTE DE NEGÓCIOS PERÍODO: 01/01/2025 A 31/03/2025

Categoria	1° Colocado Porte Ouro	1° Colocado Porte Prata
Gerente de Negócios AGRO	R$ 2.500,00	R$ 1.800,00
Gerente de Negócios PJ	R$ 2.500,00	R$ 1.800,00
Gerente de Negócios PF Urbano	R$ 2.500,00	R$ 1.800,00

Obs.: Premiação em vale presente

Obs.: Os dois Gerentes de Negócios maiores pontuadores (indiferente do segmento) do trimestre serão contemplados com uma viagem para acompanhar a corrida da Nascar Brasil.

PREMIAÇÃO: GERENTE DE NEGÓCIOS E AGÊNCIA DE RELACIONAMENTO PERÍODO: 01/01/2025 A 30/06/2025

Categoria	1° Colocado Porte Ouro	1° Colocado Porte Prata	1° Colocado Porte Bronze
Agência de Relacionamento	Jantar executivo	Jantar executivo	Jantar executivo
Gerente de Negócios AGRO	Viagem RJ	Resort Regional	
Gerente de Negócios PJ	Viagem RJ	Resort Regional	
Gerente de Negócios PF Urbano	Viagem RJ	Resort Regional	

PREMIAÇÃO: GERENTE DE NEGÓCIOS E AGÊNCIA DE RELACIONAMENTO PERÍODO: 01/07/2025 A 30/09/2025

Categoria	1° Colocado Porte Ouro	1° Colocado Porte Prata
Gerente de Negócios AGRO	R$ 2.500,00	R$ 1.800,00
Gerente de Negócios PJ	R$ 2.500,00	R$ 1.800,00
Gerente de Negócios PF Urbano	R$ 2.500,00	R$ 1.800,00

Obs.: Premiação em vale presente.

Obs.: Os dois Gerentes de Negócios maiores pontuadores (indiferente do segmento) do trimestre serão contemplados com uma viagem supresa.

PREMIAÇÃO: GERENTE DE NEGÓCIOS E AGÊNCIA DE RELACIONAMENTO PERÍODO: 01/01/2025 A 31/12/2025

Categoria	1° Colocado	1° Colocado	1° Colocado

	Porte Ouro	Porte Prata	Porte Bronze
Agência de Relacionamento	Jantar executivo	Jantar executivo	Jantar executivo
Gerente de Negócios AGRO	Cruzeiro	Viagem RJ	
Gerente de Negócios PJ	Cruzeiro	Viagem RJ	
Gerente de Negócios PF Urbano	Cruzeiro	Viagem RJ	

Obs.: Os dois Gerentes de Negócios maiores pontuadores (indiferente do segmento) do trimestre serão contemplados com uma viagem supresa.

Observação: A premiação anual será cumulativa de todo período 01/01/2025 a 31/12/2025.

Chapecó SC, dia 23 de dezembro de 2024

Josimar Lima Peron Diretor de Negócios

Cresol Vanguarda